

# PELUANG, TANTANGAN DAN ANCAMAN BAGI UMKM INDONESIA DALAM ERA CAFTA DAN ME-ASEAN 2015

**Tulus T.H. Tambunan**

Center for Industry, SME and Business Competition Studies, USAKTI

Kampus A, Gedung S Lt 5 No.22, FE-USAKTI, Jl. Kyai Tapa No.1 Grogol, Jakarta Barat

Email: sjahrir@rad.net.id

## ***Abstrak***

*Tulisan ini adalah sebuah penelitian singkat yang bertujuan mengkaji seberapa besar kemungkinan tantangan, peluang dan bahkan ancaman yang dihadapi UMKM Indonesia dalam era pasar bebas. Khususnya akibat penerapan kesepakatan pasar bebas antara ASEAN dengan China (CAFTA) dan pemberlakuan masyarakat ekonomi ASEAN (ME-ASEAN) pada tahun 2015 nanti. Penelitian yang bersifat deskriptif ini didasarkan pada analisis data sekunder khususnya data BPS dan studi literatur kunci mengenai dampak dari liberalisasi perdagangan terhadap UMKM. Analisa ini cenderung menyimpulkan bahwa secara umum UMKM di Indonesia berpotensi “terkalahkan” di dalam persaingan di pasar tunggal ASEAN.*

*Kata kunci: UMKM, CAFTA, ME-ASEAN. Daya Saing, Ekspor, UB.*

## **1. Pendahuluan**

Di Indonesia, sejak awal periode Orde Baru (1966-1998) hingga sekarang ini sudah banyak upaya yang dilakukan pemerintah untuk mendukung perkembangan dan pertumbuhan usaha UMKM di dalam negeri dalam berbagai macam program dan kebijakan/peraturan, termasuk menerbitkan undang-undang (UU) UMKM No.20 tahun 2008. Program-program yang telah/masih dilakukan mulai dari berbagai skim kredit bersubsidi mulai dari KIK (Kredit Investasi Kecil) dan KMKP (Kredit Modal Kerja Permanen) pada dekade 1970-an hingga KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang diperkenalkan oleh Presiden SBY.

Namun banyak studi maupun data nasional yang ada menunjukkan bahwa kinerja UMKM di Indonesia masih relatif buruk bukan saja dibandingkan dengan usaha besar (UB), tetapi juga dibandingkan dengan UMKM di negara-negara maju (NM).<sup>1</sup> Bahkan belakangan ini, muncul perdebatan terutama dikalangan akademis dan pembuat kebijakan apakah UMKM Indonesia mampu bersaing di pasar ekspor atau paling tidak bisa bertahan di pasar dalam negeri terhadap persaingan yang semakin ketat dari barang-barang impor. Perdebatan ini semakin sengit dengan diberlakukannya CAFTA dan Masyarakat Ekonomi ASEAN (ME-ASEAN) pada tahun 2015 nanti, yang pada intinya adalah tidak ada lagi hambatan terhadap arus barang dan jasa, manusia dan modal antara negara-negara anggota ASEAN.

Jadi, permasalahan yang sedang dihadapi oleh UMKM Indonesia saat ini, yang menjadi pembahasan utama dari tulisan ini, adalah menyangkut dua pertanyaan berikut. Pertama, mampukah kelompok usaha tersebut bersaing atau bahkan bertahan terhadap semakin gencarnya barang-barang impor yang masuk ke pasar domestik?

---

<sup>1</sup> Lihat misalnya Tambunan (2009 a,b,c, 2010).

Kedua, mampukah UMKM Indonesia memanfaatkan peluang yang muncul dari diberlakukannya CAFTA dan nanti pada tahun 2015 ME-ASEAN, yakni kesempatan memperluas pasar ekspor?

Dengan latar belakang dan dua pertanyaan tersebut di atas, dengan menganalisis data sekunder dan melakukan studi literatur kunci mengenai dampak dari liberalisasi perdagangan terhadap UMKM, penelitian yang sederhana ini bertujuan mengkaji kinerja ekspor UMKM Indonesia dan membahas tantangan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh kelompok usaha tersebut dengan diberlakukannya pasar bebas ASEAN.

## **2.Dampak Pasar Bebas: Pembahasan Teori**

Kebijakan perdagangan internasional telah mengalami suatu perubahan fundamental di banyak negara di Asia, khususnya di Asia Tenggara dan Timur, dalam dua decade terakhir ini. Di Indonesia sendiri, liberalisasi perdagangan luar negeri telah dimulai bertahap sejak tahun 1986 dan sejak tahun 1994 Indonesia sudah mengurangi secara signifikan tarif-tarif impornya dari rata-rata tidak tertimbang sekitar 20 persen pada tahun 1994 ke 9,5 persen pada tahun 1998. Pada tahun 1998, tarif-tarif impor yang dikenakan terhadap berbagai produk makanan juga dikurangi hingga maksimum 5 persen. Selain tarif-tarif impor, pemerintah Indonesia juga menghilangkan berbagai macam hambatan non-tarif (NTBs) terhadap impor and hambatan-hambatan terhadap ekspor. Sejak krisis ekonomi tahun 1997-98, Indonesia telah melakukan berbagai deregulasi di dalam kebijakan perdagangan luar negerinya untuk komoditas-komoditas utama pertanian (terkecuali beras untuk alasan-alasan sosial dan politik), dan juga sudah menghapus praktek-praktek monopoli dalam produksi dan perdagangan di industri-industri tertentu terutama yang membuat produk-produk perantara atau bahan baku bagi sektor-sektor lainnya, termasuk semen, kayu lapis dan rotan dan mengurangi pajak terhadap ekspor kayu.

Ada kepercayaan umum bahwa liberalisasi perdagangan antar negara akan menguntungkan ekonomi dalam negeri maupun dunia secara keseluruhan. Pada tingkat makro, jalur-jalur lewat mana liberalisasi perdagangan internasional dapat membawakan keuntungan-keuntungan secara luas adalah berikut ini: perbaikan alokasi sumber-sumber daya produksi (dalam arti sumber-sumber daya produksi yang terbatas akan tersalurkan ke kegiatan-kegiatan ekonomi yang produktif); akses ke teknologi-teknologi yang lebih baik atau barang-barang modal dan perantara dengan teknologi maju (jadi negara-negara yang belum mampu mengembangkan teknologinya sendiri, termasuk Indonesia, tidak akan ketinggalan dalam perkembangan teknologi karena dengan mudah bisa didapat dari negara-negara yang mampu mengembangkan teknologi seperti Amerika Serikat (AS), Jerman, Jepang dan lainnya); skala ekonomis dan skop (dengan adanya perdagangan antar negara maka setiap negara bisa memperluas pasarnya sehingga dalam produksinya skala ekonomis bisa tercapai dan setiap negara bisa memperluas variasi produk yang dapat diproduksi di dalam negeri dengan berdasarkan spesialisasi); persaingan di pasar domestik yang lebih besar (dan ini memaksa setiap perusahaan di dalam negeri untuk meningkatkan daya saingnya lewat peningkatan efisiensi, perbaikan kualitas produk, dan lainnya); dan adanya pertumbuhan eksternalitas yang menguntungkan seperti peralihan pengetahuan dan lainnya (Falvey dan Kim, 1992).

Sedangkan pada tingkat mikro, secara teori, liberalisasi perdagangan internasional, atau seperti CAFTA dan ME-ASEAN 2015 dalam konteks ASEAN, bisa mempengaruhi secara negatif atau positif perusahaan-perusahaan lokal (misalnya Indonesia) secara individu lewat empat (4) cara sebagai berikut. Pertama, lewat peningkatan persaingan di pasar domestik. Tarif impor yang rendah atau nol dan tidak adanya pembatasan (kuota) dan hambatan-hambatan impor lainnya akan meningkatkan daya saing di pasar domestik, dan hal ini akan memaksa perusahaan-perusahaan lokal yang tidak efisien/produktif untuk memperbaiki kinerjanya atau

meningkatkan produktivitasnya dengan cara menghilangkan pemborosan-pemborosan, mengeksploitasikan skala ekonomis eksternal dan mengembangkan skop, menggunakan teknologi-teknologi baru, dan melakukan secara terus menerus inovasi, atau menutup usaha. Keterbukaan dari suatu ekonomi terhadap perdagangan internasional juga dilihat sebagai peningkatan skala usaha/pabrik hingga mencapai efisiensi skala dari perusahaan-perusahaan lokal dengan cara mengadopsi teknologi-teknologi, manajemen, organisasi dan metode-metode produksi yang lebih efisien.<sup>2</sup>Kedua, lewat penurunan biaya produksi. Karena tidak ada lagi tarif impor dan hambatan-hambatan impor lainnya maka harga-harga dari bahan-bahan baku dan input lainnya yang diimpor menjadi murah, dan oleh karena itu memperkuat posisi dari perusahaan-perusahaan domestik dalam persaingan di pasar domestik dengan barang-barang jadi impor atau/dan di pasar ekspor. Ketiga, lewat peningkatan ekspor. Suatu negara membuka diri terhadap perdagangan dunia tidak hanya membuat peningkatan efisiensi di perusahaan-perusahaan domestik tetapi juga menstimulasi ekspor mereka.<sup>3</sup>Keempat, lewat pengurangan ketersediaan bahan-bahan baku atau input lainnya di pasat dalam negeri. Dengan menghilangkan hambatan-hambatan terhadap ekspor bahan-bahan baku, maka eksportnya akan meningkat, dan ini berarti perusahaan-perusahaan di dalam negeri akan mengalami kelangkaan atas bahan-bahan baku tersebut. Ini merupakan suatu efek negatif dari liberalisasi perdagangan internasional terhadap perusahaan-perusahaan domestik.

Jadi, seperti yang diilustrasikan di Gambar 1, kombinasi dari garis-garis (a) (yakni produk-produk konsumen yang diimpor) dan (b) (yakni produk-produk serupa (substitusi) buatan lokal/dalam negeri) adalah ‘efek-efek persaingan’ dari liberalisasi perdagangan internasional. Efek-efek persaingan tersebut bisa juga disebut efek-efek efisiensi, karena tingkat daya saing juga ditentukan oleh tingkat efisiensi. Sementara itu, kombinasi dari garis-garis (c) (yakni produk-produk yang diimpor untuk kebutuhan produksi dalam negeri (input)) dan (d) (yakni input serupa buatan lokal) adalah ‘efek-efek penurunan biaya produksi’ dari liberalisasi perdagangan internasional. Selanjutnya, garis (e) adalah ‘efek-efek kesempatan ekspor’ dari perusahaan-perusahaan lokal/dalam negeri. Dalam konteks ini, perusahaan-perusahaan tersebut mendapatkan peluang ekspor lebih besar dari liberalisasi perdagangan internasional. Terakhir, kombinasi dari garis-garis (d) dan (f) (yakni input buatan lokal yang bisa dijual keluar negeri) adalah ‘efek kekurangan input di dalam negeri’ dari liberalisasi perdagangan internasional. Efek penurunan biaya produksi dan efek efek kekurangan input di pasar dalam negeri tersebut dapat digabungkan menjadi ‘efek sisi penawaran total’, sedangkan kombinasi dari efek persaingan dan efek peluang ekspor tersebut dapat dianggap sebagai efek sisi permintaan total dari liberalisasi

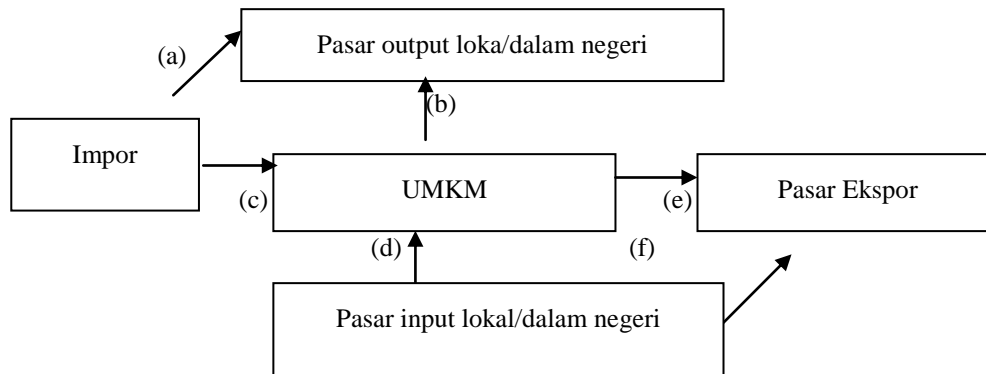
---

<sup>2</sup> Pandangan ini sejalan dengan teori umum yang mana skala usaha diprediksi mempengaruhi secara positif kinerja ekspor dari perusahaan-perusahaan. Teori perdagangan internasional yang baru menem The new international trade theory menghipotesakan suatu dampak positif dari luas pasar dalam pandangan dari skala ekonomis. Teori tersebut menegaskan bahwa skala ekonomis memberikan keuntungan biaya-biaya dalam kegiatan-kegiatan produksi, R&D, dan pemasaran. Lihat misalnya, Tybout (1992) dan Bonaccorsi (1992) untuk suatu tinjauan literatur. Di sisi lain, literatur mengenai pemasaran ekspor memberi kesan bahwa UB mempunyai sumber-sumber daya produjksi yang lebih besar untuk mendapatkan informasi mengenai pasar-pasar di negara-negara lain dan untuk menanggung ketidakpastian-ketidakpastian dari suatu pasar luar negeri (lihat misalnya Wakelin, 1997). Oleh karena itu, sebagai suatu hipotesa umum, UB, bukan UMKM, yang lebih berorientasi ekspor.

<sup>3</sup> Pandangan ini lebih didukung secara umum oleh hasil-hasil ekonometri. Lihat, misalnya, Aggarwal (2001) dan Tybout dkk. (1991).

perdaganga internasional. Efek sisi penawaran total tersebut bisa negatif apabila efekdua itu lebih besar daripada efek pertama tersebut. Sebagai alternatifnya, itu bisa positif apabila yang terjadi sebaliknya, atau jika satu efek sepenuhnya dikompensasi oleh efek satunya lagi tersebut.

**Gambar 1: Empat Cara Utama lewat Mana Liberalisasi Mempengaruhi UMKM di Indonesia: Suatu Pemikiran Teoretis**



Sumber: Tambunan (2010)

Jadi, ekspektasi umum adalah bahwa liberalisasi perdagangan internasional yang meningkatkan persaingan internasional di pasar domestik akan berdampak buruk terhadap UMKM yang tidak efisien atau yang berdaya rendah, sementara itu akan menguntungkan UMKM yang efisien dan berdaya saing tinggi. Tentu, efek-efek kekurangan input di pasar lokal tersebut bisa berdampak negatif bagi UMKM lokal, sekalipun perusahaan bersangkutan sangat efisien atau berdaya saing tinggi. Namun, secara umum, efek-efek persaingan/efisiensi lebih besar daripada efek-efek kelangkaan input di pasar lokal tersebut. Efek-efek efisiensi dari liberalisasi perdagangan dunia bisa diobservasi dalam suatu kenaikan dari skala usaha/pabrik rata-rata diantara UMKM dan penurunan biaya produksi rata-rata. Namun demikian, literatur internasional, walaupun masih relatif terbatas, mengenai efek dari kebijakan perdagangan luar negeri terhadap UMKM menunjukkan penemuan-penemuan yang berbeda. Misalnya, hasil penelitian dari Tybout (2000) mengenai efek-efek dinamika mikro dari liberalisasi perdagangan internasional terhadap perusahaan-perusahaan manufaktur di NSB secara konsisten menunjukkan bahwa peningkatan dalam penetrasi impor maupun pengurangan proteksi industri dalam negeri terhadap impor berasosiasi erat dengan pengecilan bukan perluasan skala usaha/pabrik dari perusahaan-perusahaan dalam negeri. Jadi, suatu penemuan penting dari penelitian tersebut adalah bahwa efek-efek dari liberalisasi perdagangan internasional bisa bekerja melawan efisiensi skala dari UMKM dalam periode jangka pendek, bukannya meningkatkan segera efisiensi (atau kalau ada keuntungan-keuntungan dari efisiensi, nilainya sangat kecil).<sup>4</sup>

Penemuan-penemuan dari Tybout tersebut didukung oleh penelitian dari Tewari (2001) mengenai pengalaman dari Tamil Nadu di India dalam 15 tahun belakangan ini. Setelah pemerintah India menghilangkan semua rintangan di sejumlah industri termasuk tekstil, yang memberikan kesempatan bagi semua orang untuk masuk ke industri-industri tersebut, dan secara bersamaan meliberalisasikan perdagangan luar negeri, banyak sekali pemain baru yang pada umumnya UMKM di industri-industri tersebut, terutama industri tekstil. Tewari

<sup>4</sup> Lihat selanjutnya tinjauan ulang literatur dari Tybout (2000).

menemukan bahwa hingga pertengahan decade 1990-an, rata-rata luas pabrik per perusahaan di industri tekstil mengecil secara signifikan, bukannya tambah besar.

Penelitian lainnya di wilayah yang sama adalah yang dilakukan pada tahun 2002 oleh Tewari dan Goebel. Mereka menemukan dua fakta yang menarik. Pertama, UMKM di sejumlah industri berkinerja lebih baik dibandingkan rekannya di industri-industri lainnya; persis seperti kinerja dari sejumlah industri lebih baik dibandingkan industri-industri lainnya. Kedua, UMKM yang terikat ke segmen-segmen pasar paling bawah di kota-kota besar atau wilayah-wilayah metropolitan adalah yang paling terancam oleh barang-barang impor yang murah. Ironisnya, UMKM yang melayani segmen-segmen pasar yang sama di perdesaan tidak menghadapi tekanan-tekanan yang sama dari kehadiran barang-barang impor. Salah satu alasannya, menurut studi tersebut, adalah bahwa jaringan distribusi antara penjual/produsen dan masyarakat perdesaan (pembeli) dilandasi oleh hubungan sosial yang sangat kuat yang merupakan suatu sumber kekuatan UMKM perdesaan dalam menghadapi persaingan dari barang-barang impor, dan pesaing-pesaing non-lokal akan menghadapi biaya yang besar jika ingin membuat jaringan distribusi yang sama (Tewari dan Goebel, 2002).

Di China, Wang dan Yao (2002) menemukan bahwa liberalisasi perdagangan internasional sejak akhir dekade 1970an telah membuat sangat dinamisnya UMKM di negara panda itu. Banyak UMKM yang tumbuh pesat sehingga mereka bisa meningkatkan nilai tambah terhadap ekonomi China dari hasil peningkatan produktivitas total mereka. Sedangkan dari data perusahaan di Ghana, Steel dan Webster (1992) menemukan sebaliknya. Akibat liberalisasi perdagangan luar negeri, banyak UMKM di negara itu mengalami penurunan keuntungan akibat peningkatan biaya input, lemahnya permintaan domestik terhadap produk-produk mereka, dan masuknya barang-barang impor dengan daya saing yang lebih baik. Sama juga, setelah mengkaji data perusahaan untuk periode 1993-1996 di Chad dan Gabon, Navaretti, dkk.(2003) menemukan bahwa proses reformasi perdagangan luar negeri menuju ke suatu system yang lebih terbuka yang berbarengan dengan devaluasi nilai mata uangnya gagal menciptakan pertumbuhan bagi UMKM lokal. Sebaliknya, banyak dari kelompok usaha ini ditemukan sedang kesulitan keuangan akibat tingginya biaya bahan baku dan input lainnya.

Studi-studi lainnya termasuk Valodia dan Velia (2004), Kaplinsky, dkk. (2002), Roberts dan Tybout (1996), dan Roberts (2000). Studi pertama itu meneliti hubungan antara liberalisasi perdagangan luar negeri pada tingkat makro dan efek-efek penyesuaian pada tingkat mikro atau perusahaan di industri manufaktur di Afrika Selatan. Penemuan-penemuan mereka memberi kesan bahwa ada suatu relasi yang kuat antara besarnya perusahaan dan perdagangan internasional. Lebih dari setengah dari perusahaan-perusahaan yang diteliti yang tidak terlibat dalam perdagangan internasional adalah UMKM. Pada ekstrim lainnya, hampir setengah dari perusahaan-perusahaan yang diteliti yang terlibat dalam kegiatan-kegiatan impor dan ekspor adalah UB dengan mengerjakan lebih dari 200 pekerja. Kelihatannya perusahaan-perusahaan besar lebih berhasil dibandingkan perusahaan-perusahaan kecil dalam mengintegrasikan kegiatan-kegiatan produksi mereka ke dalam rantai global dari produksi. Sedangkan studi-studi lainnya itu menyimpulkan bahwa keberhasilan UMKM dalam liberalisasi perdagangan internasional, khususnya impor, terletak pada kemampuannya untuk bersaing dengan produk-produk impor, dan kemampuan ini pada gilirannya tergantung pada kemampuannya memperluas kapasitas produksi, mendapatkan SDM yang baik dan teknologi-teknologi maju, melakukan inovasi, dan meningkatkan kualitas dari produk-produknya.

### **3. Analisis Empiris**

#### **3.1 Kinerja Ekspor dan Daya Saing**

Selama ini UMKM di Indonesia diharapkan berperan tidak hanya sebagai sumber peningkatan kesempatan kerja, tetapi juga dapat mendorong perkembangan dan pertumbuhan ekspor Indonesia, khususnya, di sektor industri manufaktur. Sayangnya hingga saat ini UMKM Indonesia masih belum kuat dalam ekspor, walaupun berdasarkan data BPS/Menegkop & UKM, nilai ekspor dari kelompok usaha tersebut setiap tahun mengalami peningkatan. Misalnya, pada tahun 1990, sumbangan UMKM di semua sektor ekonomi terhadap total nilai ekspor (termasuk minyak dan gas) Indonesia tercatat sekitar 11,1 persen, dan mengalami suatu peningkatan ke hampir 16 persen pada tahun 2006. Di dalam kelompok UMKM itu sendiri, usaha menengah (UM) lebih bagus daripada usaha mikro (UMI) dan usaha kecil (UK). Pada tahun 1990, pangsa ekspor dari sub-kelompok pertama itu tercatat sebesar 8,9 persen dibandingkan 2,2 persen dari usaha mikro dan kecil (UMK), dan pada tahun 2006 rasionya adalah 11,81 persen terhadap 3,89 persen. Khusus di tiga sektor ekonomi utama, yakni pertanian, pertambangan dan industri manufaktur, nilainya pada tahun 2000 tercatat mencapai Rp75.448,6 miliar dan meningkat lebih dari 50 persen ke Rp.122.311 miliar pada tahun 2006, dan bertambah lagi menjadi Rp 142.822 miliar. Jika dibandingkan dengan nilai ekspor setiap tahun dari UB, perbedaannya sangat besar. Pada tahun 2006, nilai ekspor dari UB tercatat sebanyak hampir Rp 484,8 triliun atau mendekati Rp 570,6 triliun pada tahun 2007. Sedangkan pada tahun 2008 nilai ekspor UMKM yang dirinci menurut UMI, UK, dan UM, dan UB tercatat, masing-masing, sekitar 20, 44, 119, dan 915 miliar rupiah.

Sebagian besar dari ekspor UMKM Indonesia berasal dari industri manufaktur, namun kontribusinya jauh lebih kecil dibandingkan pangsa ekspor UB di dalam total ekspor manufaktur Indonesia. Selain itu, pada umumnya UMKM industri manufaktur lebih berorientasi pada domestik dibandingkan ke luar. Data terakhir dari BPS 2010 mengenai UMK di industri manufaktur menunjukkan bahwa di semua kelompok industri sebagian besar dari UMK menjual produk mereka ke pasar dalam negeri; walaupun derajadnya bervariasi antar kelompok industri. Sedangkan dari mereka yang ekspor tidak semuanya menjual hanya ke luar negeri; banyak juga yang lebih mengandalkan pasar dalam negeri (Tabel 1). Misalnya, jumlah UMK yang tercatat melakukan ekspor sebanyak 8 550 unit, dan dari jumlah ini sebanyak 670 unit mengekspor kurang dari 15 persen dari jumlah output mereka.

**Tabel 1: Jumlah UMK di Industri Manufaktur Menurut Wilayah Pemasaran, 2010**

Kelompok Industri**	Jumlah unit	Wilayah pemasaran*		
		DN	LN	DN & LN
(1)	929 910	928 857	971	82
(2)	30 395	30 395	-	-
(3)	53 169	53 151	18	-
(4)	234 657	233 443	940	274
(5)	276 548	275 461	733	354
(6)	32 910	32 623	6	281
(7)	639 106	635 744	2 480	882
(8)	7 268	6 988	47	233
(9)	24 305	24 304	-	1
(10)	19 168	19 156	-	12
(11)	5 043	4 954	-	89
(12)	13 786	13 720	-	66
(13)	215 558	214 745	268	545
(14)	1 553	1 553	-	-
(15)	61 731	61 130	448	153
(16)	434	434	-	-
(17)	199	199	-	-
(18)	1 540	1 540	-	-
(19)	3 488	3 488	-	-
(20)	4 708	4 708	-	-
(21)	107 166	106 142	798	226
(22)	62 898	60 020	1 841	1 037
(23)	7 184	7 184	-	-
Total	2 732 724	2 719 939	8 550	4 235

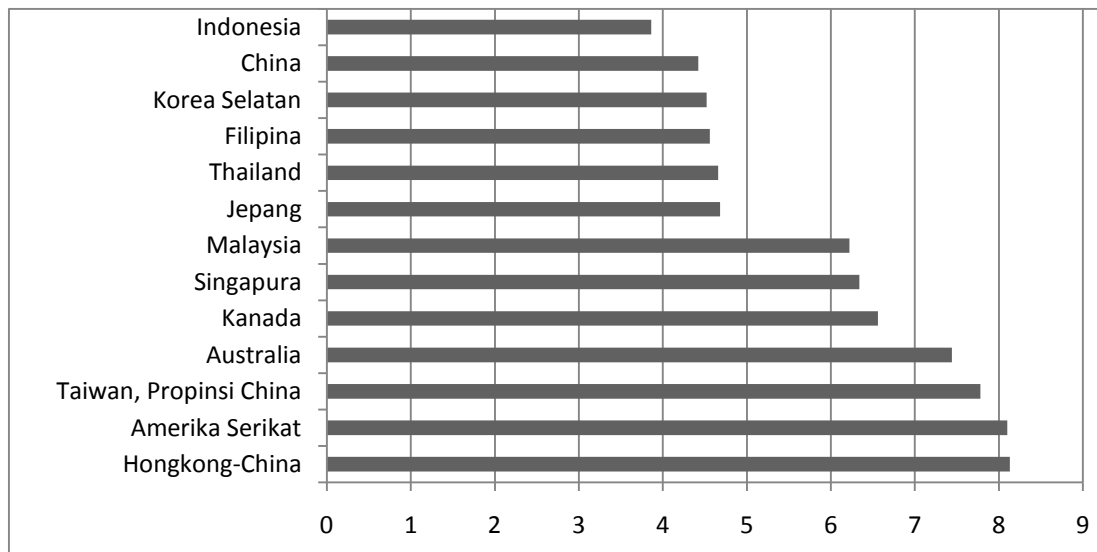
Keterangan: \* DN = dalam negeri, LN = luar negeri; \*\* no industri=lihat Tabel 6

Sumber: BPS (2010)

Masih kecilnya peran UMKM Indonesia di dalam ekspor non-migas mencerminkan dua hal yakni kapasitas produksi yang rendah. Seperti yang dijelaskan oleh Long (2003), tidak diragukan bahwa kontribusi UMKM terhadap ekspor terkait erat dengan kemampuan dari kelompok usaha itu untuk internasionalisasi/globalisasi. Ini juga merupakan suatu faktor yang kritis yang mengukur daya saing globalnya. Daya saing global yang rendah dari UMKM secara umum di NSB dapat menjadi suatu hambatan serius bagi kelompok usaha tersebut bukan saja untuk bisa menembus pasar global tetapi juga untuk bisa memenangi persaingan dengan barang-barang impor di pasar domestik. Sayangnya, hingga saat ini belum ada penelitian atau evaluasi dari pemerintah, dalam hal ini misalnya yang dilakukan oleh Departemen Industri atau Kementerian Koperasi (Menekop) & UKM untuk mengkaji sejauh mana tingkat daya saing UMKM Indonesia di pasar internasional. Hingga saat ini belum ada bukti empiris mengenai daya saing UMKM di ASEAN, terkecuali satu penelitian untuk wilayah APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), yang dilakukan oleh Pusat Inovasi UMKM APEC terhadap 13 ekonomi anggota APEC pada tahun 2006 (APEC, 2006), yang hasilnya diperlihatkan di Gambar 2. Di studi ini, daya saing diukur melalui indeks skor antara 1 (daya saing terendah) dan 10 (paling kompetitif), dan indeks skor itu dikembangkan berdasarkan sejumlah faktor yang termasuk tipe teknologi yang digunakan, metode produksi yang diadopsi, dan tipe produk yang dibuat dengan melihat pada kandungan teknologinya (yakni rendah/tradisional, menengah, tinggi/maju). Hasilnya menunjukkan bahwa UMKM Indonesia berdaya saing rendah di bawah 4. Selain itu, menurut hasil studi ini, Indonesia juga tercatat sebagai negara dengan pendanaan paling rendah untuk pengembangan teknologi, yakni di bawah 3,5 dalam indeks skala 10. Hasil ini harus ditanggapi serius karena bukan lagi suatu rahasia bahwa

pengembangan teknologi merupakan suatu faktor determinan yang sangat penting bagi peningkatan daya saing global.

**Gambar 2: Daya Saing UMKM di Sejumlah Negara/Ekonomi APEC**



Sumber: APEC (2006a,b).

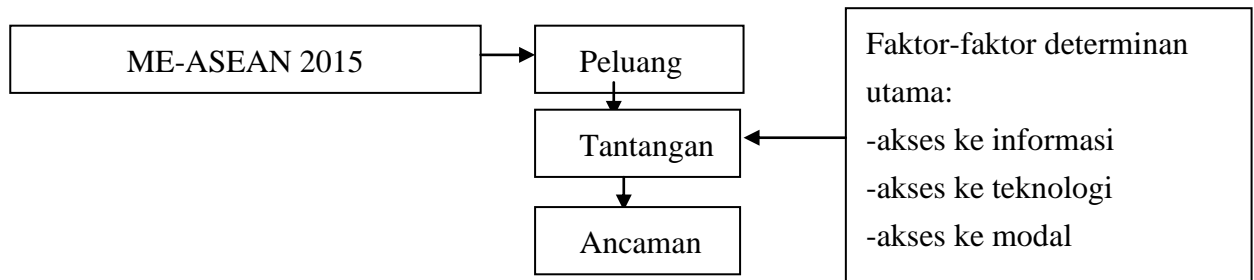
### 3.2 Tantangan, Peluang dan Ancaman

Perubahan sistem perdagangan internasional menuju liberalisasi, seperti ASEAN menuju AFTA dan nanti menjadi ME-ASEAN 2015, memunculkan banyak peluang dan sekaligus juga tantangan-tantangan dan, bahkan, ancaman-ancaman bagi setiap perusahaan/pengusaha dari semua skala usaha. Peluang yang dimaksud adalah peluang pasar yang lebih besar dibandingkan sewaktu perdagangan dunia masih terbelah-belah karena proteksi yang diterapkan di banyak negara terhadap produk-produk impor. Sedangkan tantangan bisa dalam berbagai aspek, misalnya, bagaimana bisa menjadi unggul di pasar dalam negeri, yakni mampu mengalahkan pesaing domestik lainnya maupun pesaing dari luar negeri (impor), bagaimana bisa unggul di pasar ekspor atau mampu menembus pasar di negara-negara lain; bagaimana usaha bisa berkembang pesat (misalnya skala usaha tambah besar, membuka cabang-cabang perusahaan), bagaimana penjualan/output bisa tumbuh semakin pesat; dan lain-lain. Jika tantangan-tantangan tersebut tidak bisa dimanfaatkan atau dihadapi sebaik-baiknya, karena perusahaan bersangkutan menghadapi banyak kendala (misalnya, keterbatasan modal, teknologi dan SDM berkualitas tinggi), maka tantangan-tantangan yang ada bisa menjelma menjadi ancaman, yakni perusahaan terancam tergusur dari pasar, atau ada produksi menurun (Gambar 3).

Faktor-faktor utama yang menentukan besar kecilnya peluang bagi seorang pengusaha/sebuah perusahaan adalah: (a) akses sepenuhnya ke informasi mengenai aspek-aspek kunci bagi keberhasilan suatu usaha seperti kondisi pasar yang dilayani dan peluang pasar potensial, teknologi terbaru/terbaik yang ada di dunia, sumber-sumber modal dan cara pembiayaan yang paling efisien, mitra kerja (misalnya calon pembeli, pemasok bahan baku, distributor), pesaing (kekuatannya, strateginya, visinya,dll), dan kebijakan atau peraturan yang berlaku, (b) akses ke teknologi terkini/terbaik; (c) akses ke modal, (d) akses ke tenaga terampil/SDM, (e) akses ke bahan baku, (f) infrastruktur, (g) kebijakan atau peraturan yang berlaku, baik dari pemerintah sendiri maupun negara mitra (misalnya kesepakatan bilateral) dan yang terkait dengan WTO, AFTA, APEC, dan lain-lain.



**Gambar 3: Peluang, Tantangan dan Ancaman**



Sebenarnya untuk menjawab seberapa besar tantangan dan peluang serta seberapa seriusnya ancaman yang dihadapi UMKM Indonesia dengan diberlakukannya pasar bebas ASEAN atau ME-ASEAN 2015 nanti, perlu pendelatan survei lapangan dengan menanyakannya langsung ke pemilik/produsen UMKM. Namun demikian, ada sejumlah pendekatan yang bisa memberikan jawaban secara tidak langsung. Pertama, dengan mengkaji karakteristik-karakteristik utama UMKM. Seperti yang dijabarkan di Tabel 2, di dalam kelompok UMKM itu sendiri terdapat perbedaan karakteristik antara UMI dengan UK dan UM di dalam sejumlah aspek yang dapat mudah dilihat sehari-hari. Aspek-aspek itu termasuk orientasi pasar, profil dari pemilik usaha, sifat dari kesempatan kerja di dalam perusahaan, sistem organisasi dan manajemen yang diterapkan di dalam usaha, derajat mekanisme di dalam proses produksi, sumber-sumber dari bahan-bahan baku dan modal, lokasi tempat usaha, hubungan-hubungan eksternal, dan derajat dari keterlibatan wanita sebagai pengusaha.

**Table 2: Karakteristik-karakteristik Utama dari UMI, UK, dan UM di Indonesia**

No	Aspek	UMI	UK	UM
1	Formalitas	beroperasi di sektor informal; usaha tidak terdaftar; tidak/jarang bayar pajak	beberapa beroperasi di sektor formal; beberapa tidak terdaftar; sedikit yang bayar pajak	semua di sektor formal; terdaftar dan bayar pajak
2	Organisasi & manajemen	dijalankan oleh pemilik; tidak menerapkan pembagian tenaga kerja internal (ILD), manajemen & struktur organisasi formal (MOF), sistem pembukuan formal (ACS)	dijalankan oleh pemilik; tidak ada ILD, MOF, ACS	banyak yang mengerjakan manajer profesional dan menerapkan ILD, MOF, ACS
3	Sifat dari kesempatan kerja	kebanyakan menggunakan anggota-anggota keluarga tidak dibayar	beberapa memakai tenaga kerja (TK) yang digaji	-semua memakai TK digaji -semua memiliki sistem perekrutan formal
4	Pola/sifat dari proses produksi	derajat mekanisasi sangat rendah/umumnya manual; tingkat teknologi sangat rendah	beberapa memakai mesin-mesin terbaru	banyak yang punya derajat mekanisasi yang tinggi/punya akses terhadap teknologi tinggi
5	Orientasi pasar	umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah	banyak yang menjual ke pasar domestik dan ekspor, dan melayani kelas menengah ke atas	semua menjual ke pasar domestik dan banyak yang ekspor, dan melayani kelas menengah ke atas
6	Profil ekonomi & sosial dari pemilik usaha	pendidikan rendah & dari rumah tangga (RT) miskin; motivasi utama: <i>survival</i>	banyak berpendidikan baik & dari RT non-miskin; banyak yang bermotivasi bisnis/ mencari profit	sebagian besar berpendidikan baik dan dari RT makmur; motivasi utama: profit
7	Sumber-sumber dari bahan baku dan modal	kebanyakan pakai bahan baku lokal dan uang sendiri	beberapa memakai bahan baku impor dan punya akses ke kredit formal	banyak yang memakai bahan baku impor dan punya akses ke kredit formal
8	Hubungan-hubungan eksternal	kebanyakan tidak punya akses ke program-program pemerintah dan tidak punya hubungan-hubungan bisnis dengan UB	banyak yang punya akses ke program-program pemerintah dan punya hubungan-hubungan bisnis dengan UB (termasuk penanaman modal asing/PMA).	sebagian besar punya akses ke program-program pemerintah dan banyak yang punya hubungan-hubungan bisnis dengan UB (termasuk PMA).

9	Wanita pengusaha	rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat tinggi	rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha cukup tinggi	rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat rendah
---	------------------	---	--	---

Menyangkut kualitas tenaga kerja, data BPS menunjukkan bahwa di UMK jumlah pekerja yang digaji lebih sedikit dibandingkan di UM, dan di antara UMK, di UMI paling banyak tenaga kerja tidak dibayar dibandingkan di UK. Jadi, komposisi tenaga kerja tidak dibayar memiliki kecenderungan berbanding terbalik dengan skala usaha, yang artinya semakin besar skala usaha semakin kecil komposisi tenaga kerja tanpa upah. Karena pada umumnya tenaga kerja yang digaji atau tingkat gaji (atau nilai) pekerja berkorelasi positif dengan tingkat keahlian, maka dari fakta tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas sumber daya manusia (SDM) di UMK, yang berarti juga daya saing UMK, lebih rendah dibandingkan di UM. Secara keseluruhan, dari Tabel 2 dapat diantisipasi bahwa khususnya UMI akan menghadapi tantangan lebih besar sedangkan UM akan memiliki peluang lebih besar dengan adanya ME-ASEAN 2015; atau ancaman “gulung tikar” yang dihadapi oleh UMI jauh lebih besar dibandingkan UM.

Pendekatan kedua adalah menganalisis kendala-kendala utama yang dihadapi oleh UMKM. Teorinya, semakin banyak kendala yang dihadapi sebuah perusahaan semakin besar tantangan dan semakin kecil peluangnya bisa bertahan di dalam era pasar bebas. Secara umum, perkembangan UMKM di NSB dihalangi oleh banyak hambatan. Hambatan-hambatan tersebut (atau intensitasnya) bisa berbeda di satu daerah dengan di daerah lain atau antara perdesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama. Namun demikian, ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM di negara manapun juga, khususnya di dalam kelompok NSB. Rintangan-rintangan yang umum tersebut termasuk keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah) dan kemampuan teknologi, biaya transportasi dan energi yang tinggi; keterbatasan komunikasi, biaya tinggi akibat prosedur administrasi dan birokrasi yang kompleks khususnya dalam pengurusan ijin usaha, dan ketidakpastian akibat peraturan-peraturan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan ekonomi yang tidak jelas atau tak menentu arahnya.<sup>5</sup>

Survei BPS 2003 dan 2005 terhadap UMK di industri manufaktur menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh sebagian besar dari kelompok usaha ini adalah keterbatasan modal dan kesulitan pemasaran. Walaupun banyak skim-skim kredit khusus bagi pengusaha kecil, sebagian besar dari responden terutama yang berlokasi di pedalaman/perdesaan tidak pernah mendapatkan kredit dari bank atau lembaga-lembaga keuangan lainnya. Mereka tergantung sepenuhnya pada uang/tabungan mereka sendiri, uang/bantuan dan dari

---

<sup>5</sup> Sayangnya, studi-studi yang memberi bukti empiris mengenai problem-problem yang dihadapi oleh UB, yang dapat digunakan sebagai suatu perbandingan, sangat terbatas, dan tidak ada data BPS mengenai itu. Walaupun beberapa laporan, studi-studi yang ada, atau berita-berita/tulisan-tulisan di surat-surat kabar mengenai iklim usaha dan persaingan di Indonesia bisa memberi suatu gambaran aktual mengenai hambatan-hambatan yang dihadapi oleh UB seperti suku bunga pinjaman yang tinggi atau masih kurang lancarnya perbankan menyalurkan dananya ke sektor bisnis, harga input seperti bahan baku dan energi yang terus meningkat, permasalahan disekitar ketenagakerjaan seperti Undang-undang Perburuhan No.13, distorsi-distorsi pasar baik output maupun input, birokrasi, sistem perpajakan yang tidak pro bisnis, kondisi infrastruktur yang buruk, banyaknya pungutan-pungutan resmi maupun liar (khususnya di daerah-daerah), dan banyak lagi.

saudara/kenalan atau dari sumber-sumber informal untuk mendanai kegiatan produksi mereka. Alasannya bisa macam-macam; ada yang tidak pernah dengar atau menyadari adanya skim-skim khusus tersebut, ada yang pernah mencoba tetapi ditolak karena usahanya dianggap tidak layak untuk didanai atau mengundurkan diri karena ruwetnya prosedur administrasi, atau tidak bisa memenuhi persyaratan-persyaratan termasuk penyediaan jaminan, atau ada banyak pengusaha kecil yang dari awalnya memang tidak berkeinginan meminjam dari lembaga-lembaga keuangan formal.

Dalam hal pemasaran, UMKM pada umumnya tidak punya sumber-sumber daya untuk mencari, mengembangkan atau memperluas pasar-pasar mereka sendiri. Sebaliknya, mereka sangat tergantung pada mitra dagang mereka (misalnya pedagang keliling, pengumpul, atau *trading house*) untuk memasarkan produk-produk mereka, atau tergantung pada konsumen yang datang langsung ke tempat-tempat produksi mereka atau, walaupun persentasenya kecil sekali, melalui keterkaitan produksi dengan UB lewat sistem *subcontracting*.

Data paling akhir dari BPS mengenai UMK di industri manufaktur 2010 menunjukkan sebanyak 78,06 persen dari seluruh UMK (2.732.724 unit usaha) di sektor itu mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya. Jenis kesulitan utama terbesar yaitu kesulitan dalam permodalan, pemasaran, dan bahan baku masing-masing sebanyak 806.758 unit usaha, 495.123 unit usaha, dan 483.468 unit usaha. Industri makanan yang mengalami kesulitan terbesar sebanyak 745.824 unit usaha (34,96 persen) meliputi: kesulitan modal sebanyak 255.793 unit usaha, bahan baku sebanyak 206.309 unit usaha, dan kesulitan pemasaran sebanyak 146.185 unit usaha (Tabel 3).

**Tabel 3: Jumlah UMK di Industri Manufaktur Menurut Jenis Kesulitan dan Kelompok Industri, 2010**

Kelompok Industri**	Jumlah unit	Punya kesulitan serius	Jenis kesulitan utama*							
			1	2	3	4	5	6	7	8
(1)	929910	745824	206309	146185	255793	21506	23346	19732	3849	69104
(2)	30395	22141	7074	8206	3883	185	1061	260	41	1431
(3)	53169	46682	8434	3094	20978	4334	1328	430	512	7572
(4)	234657	164144	19320	43718	78722	2131	2081	8608	770	8794
(5)	276548	172307	18584	36119	75038	729	867	12006	4558	24406
(6)	32910	26735	3764	5833	12908	272	228	917	66	2747
(7)	639106	514990	140664	141798	165355	2141	4862	16589	8109	35472
(8)	7268	2731	736	610	1127	86	25	94	-	53
(9)	24305	21185	1750	5441	8087	740	167	1036	102	3862
(10)	19168	15744	5621	1202	6019	16	1045	178	57	1606
(11)	5043	4320	1226	1378	1587	-	57	30	-	42
(12)	13786	8541	1794	2514	3793	23	13	45	63	296
(13)	215558	181747	22578	45475	85238	1627	2484	2876	1811	19658
(14)	1553	1460	358	301	692	-	10	27	-	72
(15)	61731	52594	9149	13820	24297	796	643	919	232	2828
(16)	434	349	25	107	209	-	-	-	-	8
(17)	199	113	-	47	20	-	-	-	-	46
(18)	1540	1148	56	273	652	48	-	-	-	119
(19)	3488	3269	582	2231	331	-	-	8	-	117
(20)	4708	4394	1503	708	1717	45	48	60	73	240
(21)	107166	93175	23171	23239	40914	132	330	2252	401	2736
(22)	62898	43722	10604	11252	16545	38	718	1555	218	2792
(23)	7184	5818	166	1572	2853	-	258	540	22	407
Total	2732 724	2 133133	483468	495123	806758	34759	39571	68162	20884	184408

Keterangan: \* 1=bahan baku ;2= pemasaran;3= modal;4= BBM/energi;5= transportasi ;6 =keahlian;7 =upah buruh;8= lainnya ;

\*\* 23 kelompok industri: (1) makanan, (2) minuman, (3) pengolahan tembakau, (4) tekstil, (5) pakaian jadi, (6) kulit, barang dari kulit dan alas kaki, (7) kayu, barang dari kayu dan gabus (tidak termasuk furnitur), dan barang anyaman dari rotan, bambu dan sejenisnya, (8) kertas dan barang dari kertas, (9) percetakan dan reproduksi media rekaman, (10) bahan kimia dan barang dari bahan kimia, (11) farmasi, produk obat kimia dan obat tradisional, (12) karet, barang dari karet dan plastic, (13) barang galian bukan logam, (14) logam dasar, (15) barang logam bukan mesin dan peralatannya, (16) komputer, barang elektronik dan optic, (17) peralatan listrik, (18) mesin dan perlengkapannya, (19) kendaraan bermotor, trailer dan semi trailer, (20) alat angkut lainnya, (21) meubel, (22) pengolahan lainnya, (23) jasa reparasi dan pemasangan mesin dan peralatan.

Sumber: BPS (2010)

#### **4. Kesimpulan dan Rekomendasi Kebijakan**

Walaupun sudah cukup banyak program pemerintah sejak era Orde Baru hingga sekarang untuk mendukung perkembangan UMKM di tanah air, kinerja UMKM dan kondisinya di tanah air secara umum masih jauh dari yang diharapkan. Bahkan seperti yang telah ditunjukkan di dalam studi ini, hasil dari sebuah penelitian APEC menunjukkan bahwa daya saing UMKM Indonesia paling rendah dibandingkan UMKM di sejumlah ekonomi APEC lainnya yang diteliti. Ini menimbulkan keraguan mengenai kemampuan UMKM Indonesia, khususnya UMI yang mendominasi jumlah UMKM di tanah air, untuk mampu bersaing di pasar regional (misalnya ASEAN atau APEC) atau dunia, atau bahkan untuk bisa mempertahankan pangsa pasar domestik dengan semakin dasyatnya barang-barang impor membanjiri pasar dalam negeri.

Oleh sebab itu, banyak hal yang perlu dilakukan oleh pemerintah, khususnya pemerintah daerah, yang diantaranya adalah:

- (1) Pembangunan infrastruktur baik fisik (seperti jalan raya, listrik dan fasilitas komunikasi, dan pelabuhan) dan non-fisik (seperti bank/lembaga pendanaan, pusat informasi, lembaga pendidikan/pelatihan, litbang/lab), mulai di tingkat desa, kecamatan, kabupaten hingga di tingkat provinsi.
- (2) Pemberdayaan kembali semua sentra-sentra UMKM yang sempat dikembangkan dengan dukungan pemerintah pada era Orde Baru, namun terlantarkan sejak mulainya era reformasi. Khususnya Unit Pelayanan Teknis (UPT) di sentra-sentra yang ada perlu diremajakan dengan antara lain menggantikan mesin-mesin dan alat-alat pengujian/lab yang sudah usang dengan yang baru.
- (3) Walaupun bantuan pendanaan memang penting, namun sudah saatnya penekanan dari kebijakan atau program-program pemerintah untuk membantu perkembangan UMKM lebih pada peningkatan pendidikan pengusaha dan pekerja, pengembangan teknologi, dan peningkatan kemampuan inovasi. Selain itu, UMKM baik yang hanya melayani pasar domestik maupun yang menjual produk-produknya ke pasar luar negeri perlu dibantu sepenuhnya (misalnya dengan penyediaan lab. untuk pengujian kualitas barang) agar bisa mendapatkan label Standarisasi Nasional Indonesia (SNI) untuk meningkatkan kualitas produk dan berarti juga daya saing UMKM. Untuk maksud ini, perlu adanya intensif agar terjalin kerjasama yang erat antara UMKM setempat dengan perguruan tinggi, lembaga pendidikan/pelatihan dan litbang setempat sehingga terjadi peralihan teknologi dan pengetahuan ke UMKM.
- (4) Perlu diupayakan peningkatan keterkaitan produksi lewat misalnya *subcontracting* antara UMKM dan UB, termasuk PMA. Berdasarkan fakta bahwa sulit mendapatkan UMKM lokal yang siap sebagai pemasok bagi UB/PMA karena keterbatasan teknologi dan pengetahuan, maka untuk mencapai tujuan ini, pemerintah bersama-sama dengan pihak swasta seperti Kadin, asosiasi bisnis, himpunan pengusaha, dan universitas

harus sepenuhnya membantu UMKM dalam meningkatkan kemampuan mereka sebagai pemasok yang kompetitif dan efisien bagi UB/PMA.

- (5) Dalam mengembangkan enam koridor ekonomi, pengembangan UMKM lokal di enam wilayah tersebut untuk menjadi UMKM berdaya saing tinggi, baik sebagai pelaku usaha yang mandiri maupun sebagai pemasok UB, harus menjadi salah satu komponen penting dari kebijakan pengembangan enam koridor tersebut.
- (6) Perlu diupayakan agar semua UMKM di manapun lokasinya mendapatkan akses sepenuhnya ke informasi mengenai pasar dan lainnya, teknologi, pendidikan/pelatihan, fasilitas perdagangan, dan perbankan; tentu dengan tidak menghilangkan penilaian obyektif mengenai kelayakan usaha dari UMKM bersangkutan.

## Daftar Pustaka

- APEC (2006a), "A Research on the Innovation Promoting Policy for SMEs in APEC" Survey and Case Studies", December, APEC SME Innovation Center, Korea Technology and Information Promotion Agency for SMEs, Seoul.
- APEC (2006b), "Economic Impacts of Innovative SMEs and Effective Promotion Strategies", October, Seoul: APEC SME Innovation Center.
- Aggarwal, A (2001), "Liberalisation, multinational enterprises and export performance: evidence from Indian manufacturing", Working Paper No. 69, Juni, New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations.
- Bonaccorsi, A. (1992), "On the Relationship Between Firm Size and Export Intensity", *Journal of International Business Study*, 23(4).
- BPS (2010), *Profil Industri Kecil dan Mikro 2010*, Desember, Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Berry, Albert dan Brian Levy (1994), "Indonesia's Small and Medium-Size Exporters and Their Support Systems", Policy Research Working Paper 1402, Desember, Policy Research Department, Finance and Private Sector Development Division, World Bank, Washington, D.C.
- Dierman, Peter van, Thee Kian Wie, Mangara Tambunan, dan Tulus Tambunan (1998), "The IMF Reform Agreements: Evaluating The Likely Impact on SMEs", Study Report, Juni, The Asia Foundation, Jakarta.
- Dollar, D. (1992), 'Outward oriented developing economics really do grow more rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985', *Economic Development and Cultural Change*, 40.
- Falvey, A dan C.D. Kim (1992), "Timing and sequencing issues in trade liberalization", *The Economic Journal*, 102.
- Kaplinsky, R., M. Morris dan J. Readman (2002), "The globalisation of product markets and immiserising growth: lessons from the South African furniture industry", *World Development* 30(7)
- Krueger, A. (1978), *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*, Cambridge, Mass.: Balinger Publishing Co. for National Bureau of Economic Research.
- Kruger, J.J., U. Cantner dan H. Hanusch (2000), "Total factor productivity, the East Asian miracle, and the world production frontier", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136.
- Long, Nguyen Viet (2003), "Performance and obstacles of SMEs in Viet Nam Policy implications in near future", reseach paper, International IT Policy Program (ITPP) Seoul National University, Seoul.
- Navaretti, G. B, R. Faini dan B.Gauthier (2003), "The Impact of Trade Liberalisation on Enterprises in Small

Backward Economies: The Case of Chad and Gabon" Centro Studi Luca D'Agliano Development Studies Working Paper No. 176. (<http://ssrn.com/abstract=464201>)

- Nugent, J. B. dan S. Yhee (2002), "Small and Medium Enterprises in Korea: Achievements, Constraints and Policy Issues", *Small Business Economics*, 18 (1-3).
- Roberts, S. (2000). Understanding the effects of trade policy reform: the case of South Africa, *South African Journal of Economics*, 68(4).
- Roberts, M.J. dan J. Tybout (1996). *Industrial Evolution in the Developing Countries*, Oxford: Oxford University Press.
- Steel, William F. dan Webster, L.M. (1992). "How Small Enterprises in Ghana have responded to Adjustment", *World Bank Economic Review*, 6.
- Tambunan, Tulus (2009a), *Development of Small and Medium Enterprises in ASEAN Countries*, New Delhi: Readworthy Publications, Ltd.
- Tambunan, Tulus (2009b), *SME in Asian Developing Countries*, London: Palgrave Macmillan Publisher.
- Tambunan, Tulus (2009c), *UMKM di Indonesia*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Tambunan, Tulus (2010), *Trade Liberalization and SMEs in ASEAN*, New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Tewari, Meenu (2001), "The challenge of reform: How Tamil Nadu's textile and apparel industry is facing the pressures of liberalization", makalah, the Center for International Development, Harvard University, Cambridge, MA ([http://www.soc.duke.edu/sloan\\_2004/Papers/Tewari%20paper\\_Indian%20apparel\\_18June2004.pdf](http://www.soc.duke.edu/sloan_2004/Papers/Tewari%20paper_Indian%20apparel_18June2004.pdf)).
- Tewari, Meenu dan Jeffery Goebel (2002), "Small Firm Competitiveness in a Trade Liberalized World Lessons for Tamil Nadu", April, Research Paper ([http://www.cid.harvard.edu/archive/india/pdfs/tewari\\_small\\_firms\\_042102.pdf](http://www.cid.harvard.edu/archive/india/pdfs/tewari_small_firms_042102.pdf)).
- Tybout, James R. (1992), 'Linking Trade and Productivity: New Research Directions', *World Bank Economics Review*, 6.
- Tybout, James R (2000), 'Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well do They Do, and Why?' *Journal of Economic Literature*, 38(1), Maret.
- Tybout, James R., J. de Melo dan V. Corbo (1991), "The effects of trade reforms on scale and technical efficiency: New Evidence from Chile", *Journal of International Economics*, 31.
- Valodia, Imraan dan Myriam Velia (2004), "Macro-Micro Linkages in Trade: How are Firms Adjusting to Trade Liberalisation, and does Trade Liberalisation lead to improved Productivity in South African Manufacturing Firms?", makalah, the African Development and Poverty Reduction: The Macro-Micro Linkage Conference, Development Policy Research Unit (DPRU) and Trade and Industrial Policy Secretariat (TIPS), 13-15 Oktober.
- Wakelin, K. (1997), *Trade and Innovation: Theory and Evidence*, Edgar Publishing Inc.
- Wang, Y dan Y. Yao (2002), "Market reforms, technological capabilities and the performance of small enterprises in China", *Small Business Economics*, 19.